

公司代码：688160

公司简称：步科股份

## 上海步科自动化股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称</b>	南方基金、中金财富、上海证券报、格行资产、沐德资产、明富基金、优品投资、国信证券、东方红资管等 江海证券、柏治资管、或恪资管、东莞证券、汇杰达理资本、必达控股、九益私募、民沣资管、东兴证券、羊角私募、银河证券、聚众鑫创投资管、亚太汇金基金、交银国际、量度资管、宏惟创世资管、华西基金、华杉资管、钛信私募、方圆金鼎资管、国泰海通、华福证券、闻天私募、源聚资本、方圆鑫私募、通度资管、怡亚通投资、亿能投资、平安证券、汇佳资管、安信资管、长城基金、华鑫证券、博时基金、招商证券、上海证券、国证资管、个人投资者等
<b>时间</b>	2025年12月11日 14:00 2025年12月12日 14:00
<b>地点</b>	深圳市南山区高新园北区朗山一路6号意中利科技园1号楼3楼
<b>公司接待人员姓名</b>	董事长兼总经理 唐咚 董事、副总经理兼财务总监 王石泉 董事会秘书 刘耘 机器人行业部负责人 李培培 证券事务代表 邵凯真
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	1、公司已布局氮化镓技术低压伺服驱动器，请问氮化镓技术对机器人核心部件性能有哪些突破性影响？ 答：氮化镓（GaN）技术从四个方面为机器人关节驱动带

来突破性提升：一是显著提高功率密度，在相同体积下可输出更大功率，满足高爆发力与动态响应需求；二是大幅降低开关与导通损耗，发热量减少，有利于实现紧凑、轻量化及静音设计；三是支持更高频的电流控制，提升运动平滑性与精度；四是整体提升系统能效与可靠性，有助于延长续航并适应长时间高负载作业。该技术为新一代高性能、高集成度机器人提供了关键的硬件支持。

2、在步科出海的战略下，面对未来可能的地缘政策风险或贸易摩擦，有哪些应对措施？

答：在出海战略下，为应对潜在的地缘政策与贸易摩擦风险，公司已前瞻性地规划并推进以下措施：一方面，公司正积极通过全球化布局分散风险，计划在美国、日本等关键市场设立本地化的营销与技术支持机构，以增强客户服务的即时性与稳定性。目前相关业务合作保持顺畅，未受明显影响。尽管外部环境存在不确定性，但基于产品在技术与供应链上的现有优势，市场仍对中国相关产能存在结构性依赖。另一方面，公司着力构建本地化合作网络，将与当地经销商等建立战略伙伴关系，通过深化本土合作来增强业务韧性与风险抵御能力。未来，公司将持续关注国际经贸动态，灵活调整经营策略，确保在全球市场中的可持续竞争力。

3、公司在机器人业务中，主要采用哪些产品交付与客户合作模式？

答：公司的产品交付与客户合作模式主要体现为两种方式：一是作为核心部件直接供应给机器人本体制造商，融入其前端产品体系；二是向系统集成商提供核心部件，由后者根据终端需求进行二次开发与系统集成，最终交付整体解决方案。此外，我们亦与合作伙伴共同开发平台化产品，以适配多层次客户需求，实现方案的规模化应用。通过上述多样化且相互协同的业务模式，公司有效覆盖产业链关键环节，持续拓展在如人形机器人等新

兴赛道中的布局。

4、德国子公司的注册进展如何，预计何时能够实现运营和产生营收？2026年海外业务收入占比是否有提升计划，具体的出海安排有哪些？

答：德国子公司的注册流程进展顺利，后续将有序推进人员到位、办公地配置与本地合作等运营筹备工作。为加快国际化布局，公司已调派核心管理团队深入重点海外市场，并计划自明年起系统性推进业务拓展，以期稳步提升海外收入的整体占比。

5、公司在人形机器人核心零部件布局方面进展如何？是否已获得相关样品订单？到2026年，在人形机器人业务方面的收入贡献是否会提升？

答：公司已在人形机器人核心零部件领域加快布局，包含无框力矩电机（含微型无框）、中空驱动器、中空编码器、行星减速机、关节模组、底盘全向舵轮等多种产品，应用于旋转关节、线性关节、灵巧手、轮式人形机器人底盘等多种人形机器人形态。公司目前已获得部分人形机器人客户批量订单，逐步推进研发与市场布局，为未来规模化应用和收入贡献提升奠定基础。

6、公司在业务规模持续扩大的背景下，如何管理境内业务的回款风险？

答：公司已建立系统性的回款风险管理体系，能够支持业务规模的持续扩张。在客户选择环节，我们采取审慎的准入策略，对所有合作伙伴进行资信评估。在业务模式上，对重点客户主要采用直销方式，以强化过程管控；同时通过成熟的渠道合作伙伴网络，增强对区域及细分市场客户的触达与风险识别能力。

7、公司覆盖了机器人领域的多个赛道，产品品类众多，是否在所有赛道上均衡发力？能否通过毛利率等指标预判未来前景？

	<p>答：公司在机器人领域覆盖了多个赛道，产品品类丰富，各产品线下还有大量细分产品。由于品类繁多，部分产品难以实现规模化生产，这是早期赛道选择带来的挑战之一。公司在发展过程中并非盲目布局，而是基于客户协同和市场潜力进行自然延伸——从最早的工业机器人起步，逐步拓展到协作机器人、移动机器人和人形机器人等领域。尽管工业机器人被视为相对饱和的市场，但对公司而言，它既是增量市场，也是优质的存量市场，目标客户为行业头部厂商，其销售表现和单位经济效益良好。此外，传统工业机器人正随着动力系统升级和 AI 智能化进步迎来新一轮创新爆发，不仅新兴企业参与其中，熟悉工厂作业的传统厂商也在原有产品基础上进行核心技术革新。因此，公司认为各个赛道均具备良好的增长空间，目前并未刻意选择单一赛道重点投入，而是通过与各赛道中的优秀企业深入合作，优化资源配置，提升整体盈利能力。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 12 月 11 日-12 日